JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في المشتريات من الطرح حتى التعاقد

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في المشتريات من الطرح حتى التعاقد

المشتريات من الطرح حتى التعاقد دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين لمديري المشتريات والعقود وإداريي العقود والفرق التجارية في المشاريع، وتتمحور حول مخرج واحد هو ملف دورة العقد من الطرح حتى الإغلاق لعملية شراء كبرى، يضم حزمة المناقصة ومبررات الترسية والشروط الموقعة وسجل الإغلاق. فالتعرض التجاري يكمن في الشروط الضعيفة والتعديلات غير المضبوطة بقدر ما يكمن في السعر. وقد بنت جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة لمن يقودون عملية الشراء من الدعوة حتى الحساب الختامي.

لماذا تهم المشتريات من الطرح حتى التعاقد الآن

ثلاثة ضغوط تجعل المسار من المناقصة حتى الإغلاق أصعب ضبطا. فالموردون يسعرون المخاطر بحدة أكبر حين يسود عدم اليقين في التضخم ومهل التوريد والطاقة الإنتاجية، فيحدد اختيار نوع العقد وآلية التسعير من يتحمل الصدمات. ويتوقع رعاة المشاريع والإدارات المالية تقييم التعديلات والمطالبات بسرعة وبأسس قابلة للدفاع. ويتحقق المراجعون من أن العقد الموقع يطابق المناقصة التي جرى تقييمها. المنظمات التي تصل الطرح بضبط العقد تتجنب التسرب المالي والنزاعات والتأخير، أما التي تسلم العقد الموقع ثم تنصرف فتكتشف الفجوات حين تتصاعد التكاليف. وتتبع الدورة عملية شراء واحدة عبر كل بوابة مستعينة بالنماذج النمطية للعقود مرجعا.

المستفيدون من المشتريات من الطرح حتى التعاقد

- مديرون يملكون استراتيجية الطرح وترسية العقود للمشتريات الكبرى
- إداريون يحفظون سجلات العقود والإشعارات وسجلات التغيير
- فرق تجارية تسعر التعديلات وتقيم مطالبات الموردين في المشاريع
- مختصون يصيغون الشروط والضمانات وبنود المسؤولية أو يفاوضون عليها
- قادة يديرون مراجعات أداء الموردين وإغلاق العقود

تستفيد مجموعة تجارية من منظمة واحدة، تجمع الطرح وإدارة العقود وضبط تكاليف المشاريع، أكثر من غيرها حين يحضر أفرادها معا ويتفقون على معيار ملف واحد لكل ترسية كبرى.

قدرات المشتريات من الطرح حتى التعاقد

يقوي كل مخرج نقطة تسليم تضيع عندها القيمة عادة بين مرحلة الطرح والحساب الختامي.

- تحديد حزمة مناقصة تضم الشروط والنطاق وجدول التسعير ونموذج التقييم — لجان المناقصات
- موازنة نماذج السعر الثابت والتكلفة المستردة والتكلفة المستهدفة لكل عملية شراء — ملاك الميزانيات
- تقييم توزيع المخاطر في بنود المسؤولية والضمان والإنهاء — المراجعون القانونيون
- بناء خطة لتعبئة العقد وإدارته بمسارات واضحة للإشعارات — ملاك العقود
- حساب قيمة التعديلات واختبار وجاهة مطالبات الموردين — رعاة المشاريع
- تصميم قائمة إغلاق تغطي الحساب الختامي والمحتجزات والدروس — المراقبون الماليون

مصطلحات المشتريات من الطرح حتى التعاقد الأساسية

- من الطرح حتى التعاقد — المراحل الممتدة من تحديد الحاجة وطرح المناقصة حتى عقد موقع جرت تعبئته.
- جدول التسعير — النموذج المنظم الذي يسعر فيه العارضون البنود والمعدلات والمبالغ المقطوعة لتمكين مقارنة العروض.
- عقد التكلفة المستهدفة — نموذج تسعير تتقاسم فيه الجهة المشترية والمورد الوفورات أو التجاوزات قياسا بهدف متفق عليه.
- التعديل — تغيير رسمي في النطاق أو الكمية أو التوقيت أو المواصفات بعد الترسية، يقيم وفق قواعد العقد.
- التعويضات المقطوعة — مبلغ متفق عليه مسبقا يستحق عند إخلال محدد، وغالبا التأخر في الإنجاز أو التسليم.
- المحتجزات — جزء من كل دفعة يحجز حتى تصحيح العيوب أو انتهاء فترة الضمان.

المشتريات من الطرح حتى التعاقد يوما بيوم

اليوم 1: رحلة الطرح حتى التعاقد

- خريطة مراحل الطرح حتى التعاقد — البوابات والملاك ونقاط التسليم
- نقاط التسرب التجاري — أين تضيع القيمة بعد الترسية
- تحديد ملامح مخاطر الشراء — التعقيد والقيمة وظروف السوق
- أدوار المشتريات والشؤون القانونية وفرق المشاريع — خطوط المساءلة
- معيار ملف العقد — السجلات المطلوبة عند كل بوابة

اليوم 2: بناء حزمة المناقصة

- تعليمات العارضين — قواعد الاستيضاح والتقديم
- وصف نطاق التوريد والخدمة — مخرجات قابلة للقياس
- تصميم جدول التسعير — المعدلات والمبالغ المقطوعة والبنود الاحتياطية
- مسودة شروط العقد المرفقة بالمناقصة — قابلية مقارنة العروض
- الإفصاح عن نموذج التقييم — المعايير والأوزان والحدود الدنيا

اليوم 3: أنواع العقود ونماذج التسعير

- عقود السعر الثابت — اليقين مقابل علاوة مخاطر المورد
- عقود التكلفة المستردة — الشفافية وحقوق التدقيق
- التكلفة المستهدفة وتقاسم الربح والخسارة — مواءمة الحوافز
- الاتفاقيات الإطارية وأوامر الاستدعاء — تغطية الطلب المتكرر
- بنود تعديل الأسعار والربط بالمؤشرات — التعرض للتضخم

اليوم 4: الشروط وتوزيع المخاطر

- سقوف المسؤولية والتعويضات — موازنة التعرض بين الطرفين
- شروط الضمان ومسؤولية العيوب — فترات المعالجة
- بنود التعويضات المقطوعة — مستويات تعويض التأخير
- أدوات التأمين والكفالات — ضمانات حسن التنفيذ والكفالات البنكية
- حقوق الإنهاء والتعليق — شروط الخروج

اليوم 5: تقييم العروض والترسية

- توحيد العروض التجارية — مقارنة العروض المشروطة
- دمج الدرجات الفنية والتجارية — ترتيب الترسية
- الاستيضاح والتفاوض بعد الطرح — سد الفجوات بصورة نظامية
- توصية الترسية وسجل الاعتماد — مسار التدقيق
- إفادة العارضين غير الفائزين — التغذية الراجعة ومخاطر الاعتراض

اليوم 6: تعبئة العقد وإدارته

- جدول أعمال اجتماع الانطلاق — الأدوار والإشعارات والتقارير
- صحيفة ملخص العقد — التواريخ الرئيسية والتعهدات والحدود
- سجل الإشعارات والمراسلات — الحماية من سقوط الحق بمرور المدة
- إجراءات طلبات الدفع واعتمادها — ضبط التدفق النقدي
- ضبط مستندات العقود — انضباط الإصدارات والاعتمادات

اليوم 7: التعديلات وضبط التغيير

- مسار طلب التغيير — الأمر والتقييم والاعتماد
- أساليب تقييم التعديلات — أسعار العقد والأسعار العادلة وعروض الأسعار
- سجل التغيير وتتبع أثره في الميزانية — التكلفة النهائية المتوقعة
- مؤشرات زحف النطاق — الإنذار المبكر للرعاة
- الصلاحيات المفوضة للتعديلات — حدود الاعتماد

اليوم 8: المطالبات وتجنب النزاعات

- متطلبات إشعار المطالبة — المهل التعاقدية
- تقييم مطالبات التأخير — السبب والأثر والاستحقاق
- أدلة مطالبات الإرباك والتكلفة — السجلات الداعمة للوجاهة
- استراتيجية التسوية التفاوضية — خيارات المقايضة التجارية
- سلم التصعيد والوسائل البديلة لحل النزاعات — خيارات الوساطة

اليوم 9: أداء الموردين وإغلاق العقد

- مؤشرات الأداء الرئيسية للعقد — أرصدة الخدمة والمعالجات
- اجتماعات مراجعة أداء الموردين — الاتفاق على الإجراءات التصحيحية
- الاتفاق على الحساب الختامي — مطابقة الدفعات والتعديلات
- الإفراج عن المحتجزات وتسليم الضمانات — التعهدات المتبقية
- تقرير إغلاق العقد — الدروس للمناقصات القادمة

اليوم 10: ممارسة ملف دورة العقد من الطرح حتى الإغلاق

- تجميع حزمة المناقصة — تطبيق النطاق وجدول التسعير ونموذج التقييم
- مناظرة اختيار نوع العقد — تطبيق المفاضلة بين نماذج التسعير
- محاكاة تعديل ومطالبة — تطبيق قواعد التقييم والإشعار
- مراجعة الإغلاق — تطبيق خطوات الحساب الختامي والمحتجزات
- ملف دورة العقد من الطرح حتى الإغلاق — سجلات الطرح والترسية والتغيير والإغلاق

تطبيق المشتريات من الطرح حتى التعاقد بعد الدورة

- تدقيق عقد قائم مقابل معيار ملف العقد واستكمال السجلات الناقصة بدءا بسجل الإشعارات وسجل التغيير.
- مراجعة نموذج التسعير للمناقصة الكبرى القادمة وعرض توصية بالسعر الثابت أو التكلفة المستردة أو التكلفة المستهدفة على مالك الميزانية.

أسئلة حول المشتريات من الطرح حتى التعاقد

ما المشتريات من الطرح حتى التعاقد، ولماذا تهم الآن؟

هي ممارسة قيادة عملية الشراء من حزمة المناقصة والترسية مرورا بالتعبئة وضبط التغيير حتى الإغلاق. وتهم الآن لأن تقلب التكاليف وتسعير الموردين للمخاطر يجعلان نوع العقد وشروطه وضبط التعديلات حاسمة في التكلفة النهائية.

من الأكثر استفادة من دورة المشتريات من الطرح حتى التعاقد؟

مديرو المشتريات والعقود وإداريو العقود والفرق التجارية في المشاريع هم الأكثر استفادة. فهم يبنون حزم المناقصات ويختارون نماذج التسعير ويديرون الإشعارات والتعديلات ويقيمون المطالبات ويتفقون على الحسابات الختامية.

بم تختلف دورة المشتريات من الطرح حتى التعاقد عن دورة قانون العقود؟

دورة قانون العقود تشرح المبادئ القانونية وانعقاد العقد والجزاءات. أما هذه الدورة فتطبق الممارسة التجارية: تصميم حزمة المناقصة ونماذج التسعير وخيارات توزيع المخاطر والتعبئة وتقييم التعديلات وأدلة المطالبات وسجلات الإغلاق لعملية شراء حقيقية.

ماذا تعود به من دورة المشتريات من الطرح حتى التعاقد؟

تعود بنموذج لملف دورة العقد يضم قائمة تحقق لحزمة المناقصة ودليلا لنماذج التسعير وصحيفة ملخص للعقد وسجلا للإشعارات وسجلا للتغيير وقائمة للإغلاق جاهزة لترسيتك الكبرى التالية.

المشتريات من الطرح حتى التعاقد: الطريق إلى الأمام

يوجه ملف دورة العقد من الطرح حتى الإغلاق أولا طريقة إعداد حزمة المناقصة الكبرى التالية ونموذج تسعيرها. ويحدثه مديرو العقود وإداريوها ومراقبو تكاليف المشاريع معا عبر الترسية والتغيير والإغلاق. وبعد أول عقد مكتمل تستحق سجلات التعديلات والمطالبات إعادة النظر لمعرفة خيارات الطرح والصياغة التي ولدت تغييرا كان يمكن تجنبه.